



Ausprobieren ist angesagt: Auf der Schminkeparty werden Lidschattenfarben, Puder und Rouge von den Frauen getestet.

Kaufen am Couchtisch

Ob Knisterschaum, Thermomix oder Lippenstift: Verkaufspartys sind der Hit. Aber warum eigentlich?

VON JANA WALTHER

Tupperpartys? Das war einmal. Heute werden in Schleswig-Holsteins Wohnzimmern längst nicht nur Brotdosen und Rührschüsseln an die Frau gebracht. Kleidung, Putzmittel, Schminke, Schmuck, Sexspielzeug oder

sogar Piercings gehen in geselliger Runde über den Tisch. So verschieden die Produkte auch sind – das Konzept ist bei allen Themenpartys gleich: authentische Berater, die in privater Atmosphäre ihr Angebot vorstellen, das von den Gästen gleich ausprobiert werden kann. Die Ver-

käufer profitieren von der vertrauensvollen Umgebung und erhalten meist für jedes verkaufte Produkt eine Provision.

Der Tisch im Hause Lehmann ist bereits gedeckt. Jetzt fehlt nur noch das Menü. Dieses wird den heutigen vier Gästen in Heikendorf bei Kiel aber nicht fertig

zubereitet serviert. Sie müssen selber Hand anlegen – Erlebniskochen mit dem Thermomix steht auf dem Programm. Während Janine Gärtner die Küchenmaschine erklärt, begutachten die Frauen und Männer neugierig das Gerät. Sie haben bisher noch nie damit gekocht, wollen es aber unbedingt einmal ausprobieren. Deshalb haben die Lehmanns die 35-jährige Beraterin aus Schönkirchen (Kreis Plön) eingeladen. Gemeinsam wird sie mit ihnen das Menü kochen – ganz ohne Herd und Mixer.

„Wir machen heute Abend eine Reise“, verkündet Janine Gärtner und lässt jeden der Gäste eine Bordkarte ziehen, auf der je ein Gericht geschrieben steht: Vollwert-Baguette, mediterraner Käseaufstrich, Brokkoli-Salat sowie Kartoffeln und Reis mit Gemüse. Dann geht es ans Werk und mit integrierter Waage, Mixer und Dampfgerar fällt den Thermomix-Neulingen die Zubereitung der Speisen ganz leicht. „Ich sag immer, das ist Kochen für Jedermann. Alle können es damit“, erzählt Gärtner den Gästen.

GENAUSO HAT ES BEI DER JUNGEN Frau ebenfalls angefangen. Als hauptberufliche Polizistin habe sie nicht viel Zeit für die Küche übrig. „Deswegen gab es bei mir zu Hause zwei Jahre lang nur Nudeln“, sagt sie lachend. Da sie nicht so viel Geld für das Gerät ausgeben wollte, hat sie mit den Erlebnisabenden angefangen und sich ihre Maschine selbst erkocht. Inzwischen ist sie neben ihrer Arbeit bei der Polizei seit fünf Jahren in Schleswig-Holsteins Küchen unterwegs und erklärt mit ihrer lockeren, offenen Art, warum sie meint, es sei unterlassene Hilfeleistung, den Menschen den Küchenhelfer vorzuenthalten. „Mir macht das einfach unglaublich viel Spaß und es ist jedes Mal ein ganz anderes, besonderes Erlebnis. Wir haben sogar schon mal im Wohnwagen gekocht.“

Heute Abend ist es eine klassische Küche in einem Einfamilienhaus. Und dort ist das Hauptgericht inzwischen fertig und wird aufgetischt. Ob einer der Gäste den Thermomix tatsächlich kaufen wird, weiß Janine Gärtner vorher natürlich nicht. „Ich bin auch gar nicht enttäuscht, wenn das nicht passiert. Schließlich muss man sich solch eine Anschaffung gut überlegen.“ Ihr gehe es vor allem auch darum, dass die Gäste von dem Küchenhelfer und dem Kochabend ihren Freunden und Bekannten erzählen – egal ob positiv oder negativ. Denn echte Men-

schen seien eben noch immer die besten Werbeträger.

Während am Esstisch in Heikendorf noch geschlemmt wird, knallen gut 50 Kilometer entfernt in Neumünster bereits die Sektkorken. Vanille-Duft liegt in der Luft, leises Gekicher geht durch den Raum. Im Wohnzimmer sitzen zehn junge Frauen auf dem Ecksofa und lauschen der Erklärung zum „Zauberlicht“ – einer Kerze, deren warmes Wachs als Massageöl verwendet werden kann.

„Der rechte ist unser Riech-Arm, der linke der Leck-Arm“

Verkäuferin Alex

Verkaufstalent Alex (36) ist im Wohnzimmer zu Gast und präsentiert in lustiger Frauenrunde Spielzeug und sinnliche Accessoires fürs Schlafzimmer. Mit ein paar harmloseren Produkten wie „Feenstaub“ in Himbeer-, Erdbeer- oder Honiggeschmack beginnt der Mädelsabend in vertrauter Runde. „Der rechte ist unser Riech-Arm, der linke der Leck-Arm“, erklärt sie den Frauen – Schließlich sollen

die Produkte (außer Spielzeuge) an diesem Abend auch ausgetestet werden. Die neugierigen Zuhörerinnen schnuppern am Massage-Öl und Knister-schaum, probieren Körpercremes und Gele aus. Der Sekt fließt und zeigt allmählich seine Wirkung. Die Stimmung wird immer besser, die Hemmschwelle sinkt. Jetzt haben die Spielzeuge ihren Auftritt. In knalligen Farben und mit ausgefallenen Namen wie „Hausfreund“, „Kurschatten“ oder „Hasi“ kommen sie daher. Sie werden reihum gereicht, von allen Seiten betrachtet und gemeinsam mit der Sitznachbarin fachmännisch begutachtet. Spätestens jetzt ist allen klar: Die weibliche Sexualität ist längst kein Tabu-Thema mehr. In dieser offenen Runde kann jedes Thema angesprochen werden – von Schlafzimmervorlieben bis hin zu Inkontinenz nach der Schwangerschaft. Nach knapp drei Stunden ist der Probierspaß vorbei und es geht ans Bestellen. In einem separaten Raum wählen die Kundinnen ihre Lieblingsprodukte aus.

DAS PRINZIP ähnelt dem der klassischen Tupper-Party. Die Verkäuferin pendelt von Wohnzimmer zu Wohnzimmer und bietet potenziellen Kunden ihre



Neben ihrer Arbeit als Polizistin pendelt Janine Gärtner von Küche zu Küche und präsentiert interessierten Schleswig-Holsteinerinnen den Thermomix.



Verkäuferin Alex hat bunte Spielzeuge und Accessoires fürs Schlafzimmer im Gepäck.

FOTOS: WALTHER

Waren an. Die Gastgeberin sorgt für Snacks und Drinks und bekommt im Gegenzug ein Gastgeschenk. Verkäuferin Alex hat vor 13 Jahren während ihres Erziehungsurlaubs mit den ungewöhnlichen Partys in Schleswig-Holstein begonnen – und ist seither nicht in ihren alten Beruf als Industriekauffrau zurückgekehrt. Auf einer Messe für die Frau lernte sie in Kiel Unternehmensgründerin Petra Zwanzig kennen. „Wir haben uns gleich gut verstanden und sie fragte mich, ob ich nicht Lust hätte, solche Partys in Schleswig-Holstein zu machen“, erzählt sie. Von dem Verkauf von Massageöl, Vibratoren und Co. kann die erste „Dildofee“ des Nordens inzwischen gut leben. Zehn Party-Abende veranstaltet sie im Monat, ihre Kunden sind zwischen 18 und 85 Jahre alt. Ehemann, Freunde und die drei Kinder kommen mit der Arbeit der Wasbekerin gut zurecht: „Ich stehe zu meinem Job und sage offen, was ich genau mache. „Das Geheimnis des Erfolgs liege ihrer Ansicht nach in der besonderen Beratung im privaten Raum. „Das Thema konnte so erst

Freunde und Bekannte genießen einen deutlichen Vertrauensvorschuss gegenüber dem Verkäufer im Laden.

Dr. Robert Mai, Marketing-Professor

raus aus der Schmutzdecke kommen und salonfähig werden“, so die dreifache Mutter.

Auf eine ganz persönliche, private Atmosphäre setzt auch Beautyberaterin Svenja Kruse (33) aus Uelsby im Kreis Schleswig-Flensburg. Während sie tagsüber in der Apotheke ihre Kunden mit Arzneimitteln versorgt, steht bei ihr am Abend alles im Zeichen der Schönheit.

Der Esstisch ist mit rosafarbenen Spiegeln, Puderpinseln, Lippenstift, Rouge und Wimperntusche gedeckt – alles Produkte der amerikanischen Beauty- und Kosmetiklinie „Mary Kay Cosmetics“,

welche die 33-Jährige seit sechs Jahren als selbstständige Schönheitsberaterin vertreibt. Für die berufstätige Mutter seien die drei Abende die Woche mehr als nur ein zweiter Job: „Egal wie stressig mein Tag war, nach so einem Abend bin ich immer irgendwie beflügelt. Frauen glücklich zu machen – das ist einfach ein tolles Gefühl.“

NACHDEM KLAR IST, welche der vier heutigen Gäste welchen Hauttyp hat, geht es ans Ausprobieren. Wie zieht man eigentlich einen Lidstrich? Wo muss der Rouge-Pinsel angesetzt werden? Und was ist eigentlich genau ein Concealer? Gefragt werden kann an diesem Abend alles und ausprobiert werden auch. Zwischen Typberatung und Tages-Make-Up schauen vier Kinderaugen um die Ecke – Sohn und Ziehsohn von Beraterin Svenja Kruse. Es ist Bettgezeit und gleich fünf Frauen flöten den Jungen ein liebevolles „Gute Nacht“ entgegen. Für die Familie ist es ganz normal, dass regelmäßig eine Gruppe Frauen im Wohnzimmer zusammenkommt und Wimperntusche, Puder



Als selbstständige Schönheitsberaterin zeigt Svenja Kruse den Frauen, wie sie sich mit ihrem Make-Up richtig in Szene setzen.

und Lidschatten ausprobiert. „Mir macht das einfach unglaublich viel Spaß und mein Lebensgefährte unterstützt mich dabei. Man muss einfach zu 100 Prozent dahinterstehen. Sonst bringen solche Partys nichts – egal was man verkauft.“

Die Bedeutung von solch engagierten Kunden, die selbst zu Verkäufern werden, sei in den letzten Jahren gewachsen, weiß Dr. Robert Mai, Marketing-Professor an der Christian-Albrechts Universität zu Kiel. Aufgrund ihrer Produktkenntnisse würden Nutzer zunehmend in die Kommunikation und den Verkauf eingebunden. Für die Unternehmen habe das gleich mehrere Vorteile, so Mai. „Sie kommen in direkten Kundenkontakt und sind in gewisser Weise unabhängig vom Handel. Da der Platz im Regal knapp und umkämpft ist, ist der Handel häufig Nadelöhr und kann auf diese Weise umgangen werden.“ Zudem lasse sich so erheblich Handelsspanne einsparen.

DER WOHL WICHTIGSTE VORTEIL

für Unternehmen sei dabei aber, dass die Präsentation im privaten Umfeld durch einen engagierten Kunden stattfindet. „Freunde und Bekannte genießen einen deutlichen Vertrauensvorschuss gegenüber dem Verkäufer im Laden“, sagt Mai. Und die angenehme Situation und Atmosphäre selbst löse sehr wahrscheinlich eine Reihe positiver Emotionen aus. Hinzu komme ein Phänomen, das als „Social Proof“ bekannt ist. Haben bereits andere vertraute Personen ein Produkt erworben oder wird dessen Kauf beobachtet, hat sich dieses sozial bewährt. Ganz nach dem Motto: „Wenn mein Freund das auch kauft, kann es ja nicht schlecht sein“. Mai: „Menschen neigen dazu, sich am Verhalten anderer zu orientieren und dieses zu imitieren.“ ●

ACH NEE!

Wussten Sie eigentlich, dass...?

... es in Schleswig-Holstein vier Tunnel gibt? Den Herrentunnel (Lübeck, 866 Meter), den Kanaltunnel (Rendsburg, 640 Meter), den Krohnstiegtunnel (von Norderstedt nach Hamburg, 418 Meter) und den Fernwärmehunnel Kiel. Er ist mit 1368 Metern der längste und verläuft unterhalb der Kieler Förde. In dem begehbaren Tunnel verlaufen zwei Fernwärmeleitungen und eine Hochspannungsleitung.



Der Fernwärmehunnel unter Kiel.

HFR / JKK

In der Kolumne „Ach nee!“

präsentieren wir wöchentlich kuriose Wissenshappen aus Schleswig-Holstein. Fällt Ihnen auch etwas ein? Schicken Sie es uns gern mit Namen an journal@shz.de.

KLOOK ODER UNKLOOK

En beten wat över dat Book

Dat sleit gehörig to Book,“ flutscht den armen Huusköper dat herut, as de Notar em vertellt, wat he allens noch blangenbi blatschen schall: Grunderwarvstüer, Geböhren för den Verdrag, för de Inträgen in't Grundbook un ...

He mutt togeven, dat de hele Huuskoperie för em doch en Book mit söven Siegels is. Villicht harr he sien Nääs vörher beten noch in Böker steken schullt, de sik mit so'n Aart vun Geschäften befateten doot.

Nu mutt he tosehn, wat he kloor kummt mit sien Geldbüdel un Book föhren över Utgaven un Innahmen. Un dat Dag för Dag.

Dat mit de „Söven Siegels“, dat find wi in't Nie Testament in „Offenbarung des Johannes (5,1)“. Dor kriggt en Lamm en Dag en radelhaftig Book in de Hand un seggt: „Un ik seh in de rechte Hand vun den, de op den Troon sittt, en Book ..., versegelt mit söven Siegels.“

Mann in de Tünn. Dat is di en vigeliensch Saak mit Böker: Toerst mutt en se lesen un op't letzt ok noch verstahn könen.

Es gibt so manches „geflügelte Wort“, dessen Ursprung wir nicht kennen. Das gilt auch für das Plattdeutsche. Wir präsentieren Ihnen wöchentlich „en vun de kloken un unkloken Sprüch un Vertellen“ aus der Feder unseres Autors und Plattdeutsch-Experten Karl-Heinz Groth.